

1. In welcher Beziehung stehen die folgenden Unternehmensziele in der Regel zueinander?

1. Rentabilität des investierten Kapitals und unternehmerische Unabhängigkeit
(→ komplementär, Zielharmonie)
Eine hohe Rentabilität steigert die Unabhängigkeit des Unternehmens von Banken, Konkurrenten und der Konjunktur. Unabhängigkeit macht Rentabilität möglich.
2. Liquidität, d.h. Bargeldbestand und Rentabilität (→ konkurrierend, Zielkonflikt)
Eine hohe Liquidität geht zu Lasten der Rentabilität, weil das Geld nicht rentabel investiert sein kann. Eine hohe Rentabilität ist demnach in der Regel mit einer geringen Liquidität verbunden.
3. Kundenzufriedenheit und Liquidität (→ indifferent, Zielneutralität)
Eine hohe Kundenzufriedenheit hat keine direkten Auswirkungen auf die Liquidität eines Unternehmens. Eine hohe Liquidität hat definitiv keine Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit.
4. Gewinnmaximierung im Unternehmen und Produktqualität der Fertigerzeugnisse
(→ konkurrierend, Zielkonflikt)
Eine maximale Gewinnspanne bedeutet immer Kostenminimierung (Materialkosten) und muss demnach zu Lasten der Produktqualität gehen. Eine hohe Produktqualität steigert die Kosten und verringert so bei konstanten Preisen den Gewinn.
5. Investitionen in Forschung und Entwicklung und die Gewinnmaximierung
(→ nicht linear) Forschung ist aufwendig und der Erfolg ungewiss. Erfindungen können „flop“ oder den Durchbruch bringen.
6. Produktqualität und Kostenminimierung (→ konkurrierend, Zielkonflikt)
Eine hohe Produktqualität ist in der Regel nicht mit minimalen Kosten erreichbar. Minimale Kosten gehen zu Lasten der Qualität.
7. Werbeaufwand und Bekanntheitsgrad des Produkts in der Zielgruppe (→ nicht linear)
Werbeerfolg ist unsicher, von Zufällen abhängig und unterliegt einer Sättigungsgrenze.
8. Absatzpreissteigerung und Marktanteil des Produkts am Gesamtmarkt
(→ konkurrierend, Zielkonflikt)
Steigende Absatzpreise verringern in der Regel den Marktanteil eines Produkts.
Ein steigender Marktanteil ist in der Regel nur bei sinkenden Produktpreisen möglich.
9. Gewinnmaximierung und Unternehmenswachstum (→ komplementär, Zielharmonie)
Mit hohen Gewinnen sind Investitionen möglich, die wiederum Umsatzsteigerungen möglich machen. Unternehmenswachstum ist in der Regel nur bei hohen Gewinnen möglich.
10. Umweltschutz und niedrige Verkaufspreise (→ konkurrierend, Zielkonflikt)
Umweltschutz ist ein Kostenfaktor in der Produktion, der die Verkaufspreise erhöht.
Niedrige Verkaufspreise gehen oft zu Lasten des Umweltschutzes.
11. Niedrige Einkaufspreise und geringe Personalfuktuation
(→ indifferent, Zielneutralität) Beide Größen zeigen in der Regel keine direkten Auswirkungen aufeinander.
12. Kostensenkung und Streben nach Unabhängigkeit (→ komplementär, Zielharmonie)
Mit geringen Kosten in der Produktion steigt bei konstanten Absatzpreisen die Gewinnspanne und damit die Unabhängigkeit des Unternehmens gegenüber konjunkturellen Schwankungen oder der Konkurrenz.

2. Ordnen Sie die 12 Beispiele der oberen Aufgabe jeweils einer Zielbeziehung aus der folgenden Grafik zu.

